Palazzolo - IIS " Falcone"

**Ministero dell'Istruzione e del Merito**
ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE "Giovanni Falcone"
Istituto Prof.le per i Servizi Commerciali, Comm.li Pubblicitari, per la Sanità e l'Assistenza Sociale, IEFP Turistico e Grafico
Istituto Tecnico: Turismo, Grafica e Comunicazione, A.F.M. (Relazioni Internazionali per il Marketing)
Via Levadello 24 – 25036 Palazzolo sull'Oglio (BS)
Tel. 0307405911 – fax 0307401226 – C.F. 91001910172
www.falconeiis.edu.it – email: BSIS03400L@istruzione.it

# ESAMI IDONEITÀ - ESAMI INTEGRATIVI

## CONTENUTI DISCIPLINARI MINIMI

**INDIRIZZO:** PROFESSIONALE - SERVIZI COMMERCIALI

**CLASSE:** ☐1 - ☐2 - ☐3 - ☐4 - ☒5

**MATERIA:** LINGUA FRANCESE

| | |
|---|---|
| **Libro di testo consigliato** | Le COMMERCE en poche |
| **Autore** | Schiavi - Boella - Forestier - Peterlongo |
| **Casa editrice** | DeA Scuola - PETRINI |

Palazzolo - IIS " Falcone"

| **UDA/MODULO** (titolo UDA/modulo) | **CONTENUTI** | **COMPETENZE/ABILITA'** | **TIPOLOGIA VERIFICHE** |
|---|---|---|---|
| 1.<br>LA PROMOZIONE TURISTICA | La città di Parigi e i suoi monumenti | S1. Interagire nei sistemi aziendali riconoscendone i diversi modelli organizzativi, le diverse forme giuridiche con cui viene svolta l'attività e le modalità di trasmissione dei flussi informativi, collaborando alla stesura di documenti aziendali di rilevanza interna ed esterna e all'esecuzione degli adempimenti civilistici e fiscali ricorrenti.<br>S4. Collaborare, nell'area della funzione commerciale, alla realizzazione delle azioni di fidelizzazione della clientela, anche tenendo conto delle tendenze artistiche e culturali locali, nazionali e internazionali, contribuendo alla gestione dei rapporti con i fornitori e i clienti, anche internazionali, secondo principi di sostenibilità economico-sociale legati alle relazioni commerciali<br>S5. Collaborare alla realizzazione di azioni di marketing strategico ed operativo, all'analisi dei mercati, alla valutazione di campagne informative, pubblicitarie e promozionali del brand aziendale adeguate alla mission e alla policy aziendale, avvalendosi dei linguaggi più innovativi e anche degli aspetti visivi della comunicazione. | (Indicare la tipologia della prova prevista)<br><br>☒ **Scritta**<br><br>☐ **Pratica**<br><br>☒ **Orale** |
| 2.<br>L'ECONOMIA FRANCESE E IL COMMERCIO INTERNAZIONALE | L'esportazione delle merci: documenti di spedizione, intermediari del commercio internazionale, Incoterms.<br>Le dinamiche dell'economia francese: l'industria e il terziario | Le competenze sono le stesse indicate nella prima UDA | |

Palazzolo - IIS " Falcone"

| | | | |
|---|---|---|---|
| 3.LA CONCLUSIONE DELLA VENDITA: PAGAMENTI E RECLAMI | Le diverse modalità di pagamento<br>La fatturazione<br>Le lettere di reclamo, la risposta a lettere di reclamo, i solleciti di pagamento | Le competenze sono le stesse indicate nella prima UDA | |
| 4.QUADRO STORICO E ISTITUZIONALE FRANCESE<br>E LE AZIENDE DI SERVIZI | Le Istituzioni politiche francesi: Presidente della Repubblica, Governo, Parlamento.<br>Le Banche<br>Le Assicurazioni | Le competenze sono le stesse indicate nella prima UDA | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Palazzolo sull'Oglio, 31 gennaio 2024